

# ASSURANCES AFFINITAIRES

Avec quelle stratégie capter ces marchés à fort potentiel

- Loi Hamon, résiliation infra-annuelle, action de groupe : comment y faire face
- Quelles perspectives de développement de la filière sur le marché européen et international
- Innovations sur les segments porteurs : high tech, vie numérique, e-commerce, prévoyance, emprunteur, loyers impayés...

## AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



**Fabrice DOMANGE**  
Directeur général France  
et Europe de l'ouest  
AIG



**Jean-Marie GUIAN**  
Président  
SPB



**Sylvie LANGLOIS**  
Directrice générale  
SOLLY AZAR



**Jeff MOGHRABI**  
Président Europe continentale  
ACE GROUP

## ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Élodie GAUSSARES, *Directeur marketing produits*, BOURSORAMA
- Sylvie GUICHAOUA, *Directeur offres d'assurance*, BOUYGUES TELECOM
- Delphine MAISONNEUVE, *Directeur IARD particuliers*, AXA FRANCE
- Stanislas MARTIN, *Chef du service protection des consommateurs et régulation des marchés*, DGCCRF
- Thomas MEUDEC, *Directeur des services transverses*, RUE DU COMMERCE
- Patrick RAFFORT, *Président*, FG2A

Avec le soutien de :



Formations complémentaires

**Vendredi 27 juin 2014**

**ASSURANCES AFFINITAIRES**

Maîtriser les impacts réglementaires de la distribution de ces contrats

**Mercredi 2 juillet 2014**

**ASSURANCE EMPRUNTEUR**

Comment saisir les opportunités d'un marché en pleine évolution

**Vendredi 4 juillet 2014**

**ASSURANCE LOYER IMPAYÉ**

Maîtriser le marché et se positionner après la GUL

Dans un contexte de saturation des marchés de l'assurance dommages de masse avec des taux d'équipement arrivés à maturité en auto ou habitation, les assurances affinitaires sont plus que jamais un relai de croissance clé.

**Avec quelles stratégies d'innovation capter le potentiel de ces marchés, représentant 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2013, et progressant encore au rythme impressionnant de 25% par an ?**

Face aux bouleversements réglementaires en cours – Loi Hamon, GUL et réforme de la Loi Lagarde – comment anticiper les menaces pour pérenniser le marché, quelles opportunités pour renforcer l'image de la filière ?

- Comment faire face à la Loi Hamon
- Protection du consommateur et premier bilan du label FG2A
- Quelles stratégies de développement à l'international
- Comment innover sur les segments porteurs : high tech, vie numérique, e-commerce, prévoyance, emprunteur et loyers impayés

Pour débattre des opportunités du marché, rencontrer tous les acteurs de la filière et entendre les grands dirigeants du secteur, dont Jeff Moghrabi, Président Europe d'ACE Group ; Fabrice Domange, Directeur général France et Europe de l'ouest d'AIG ou Jean-Marie Guian, Président de SPB, **L'Argus de l'assurance vous invite à ses 3<sup>e</sup> Rencontres « Assurances affinitaires » le 3 juillet 2014 à Paris.**

Découvrez également nos journées de formations complémentaires :

- Le 27 juin 2014 : Assurances affinitaires : maîtriser les impacts réglementaires de la distribution de ces contrats
- Le 2 juillet 2014 : Assurance emprunteur : comment saisir les opportunités d'un marché en pleine évolution
- Le 4 juillet 2014 : Assurance loyer impayé : maîtriser le marché et se positionner après la GUL.

En me réjouissant de vous y accueillir,

**Matthieu MICHON**

**Chef de projets conférences | L'Argus de l'assurance**

## **LES RENCONTRES L'ARGUS de l'assurance**

Depuis 1877, L'Argus de l'assurance anime le marché de l'assurance et de la finance avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de l'assurance et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de l'assurance en France, L'Argus de l'assurance a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres de L'Argus de l'Assurance se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

**INFOPRO**  
digital

# ASSURANCES AFFINITAIRES

## Avec quelle stratégie capter ces marchés à fort potentiel

### Avec les interventions de :

Marie BAZETOUX	Membre du COMEX Directeur affinitaire et risques spéciaux <b>GRAS SAVOYE</b>
Maxime CHIPPOY	Responsable du service des études <b>UFC-QUE CHOISIR</b>
Jean-Michel COURTANT	Directeur développement & marketing <b>MACIF MUTUALITE</b>
Jérôme DA ROS	Avocat <b>DA ROS ASSOCIES</b> Enseignant <b>SCIENCES PO PARIS</b>
Fabrice DOMANGE	Directeur général France et Europe de l'ouest <b>AIG</b>
David ECHEVIN	Actuaire, Directeur Général <b>ACTELIOR</b>
André FRAGNIERE	Directeur ADICAM <b>CRÉDIT AGRICOLE</b>
Élodie GAUSSARES	Directeur marketing produits <b>BOURSORAMA</b>
Jean-Marie GUIAN	Président <b>SPB</b>
Sylvie GUICHAOUA	Directeur des offres d'assurance <b>BOUYGUES TELECOM</b>
Sylvie LANGLOIS	Directrice générale <b>SOLLY AZAR</b>
Delphine MAISONNEUVE	Directeur IARD particuliers <b>AXA FRANCE</b>
Stanislas MARTIN	Chef du service protection des consommateurs et régulation des marchés <b>DGCCRF</b>
Thomas MEUDEC	Directeur des services transverses <b>RUE DU COMMERCE</b>
Jeff MOGHRABI	Président Europe continentale <b>ACE GROUP</b>
Serge MORELLI	Président directeur général <b>AXA ASSISTANCE</b> Président <b>CLUB 14</b>
David PORTERIE	Président groupe de travail assurances affinitaires <b>FFSA</b>
Patrick RAFFORT	Président <b>FG2A</b>

Journée animée par Anne LAVAUD, Rédactrice en chef, *L'Argus de l'assurance*

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE - État des lieux du marché européen et perspectives de développement**  
Jeff MOGHRABI | Président Europe continentale | **ACE GROUP**

9h30 **POINT SECTORIEL**  
• Analyse chiffrée du secteur par la FFSA  
David PORTERIE | Président groupe de travail assurances affinitaires | **FFSA**

### LOI HAMON : QUELLES CONSÉQUENCES SUR LE MARCHÉ ET COMMENT Y FAIRE FACE

9h45 **TÉMOIGNAGE - Décryptage du cadre juridique de la loi sur la consommation**  
• Résiliation infra-annuelle, multi-assurance... Les dispositifs exacts prévus par la loi  
• Action de groupe : comment vont s'organiser les consommateurs, impacts sur vos activités et comment y répondre  
Jérôme DA ROS | Avocat | **DA ROS ASSOCIES** | Enseignant | **SCIENCES PO PARIS**

10h15 Pause

10h45 **TABLE RONDE - Loi Hamon : quels enjeux pour pérenniser la filière et opportunités pour renforcer son image**  
• Nouvelles règles sur les contrats d'assurances collectives de dommages, résiliation à tout moment, action de groupe, droit de renonciation généralisé : quels impacts anticiper  
• Vers une révolution dans la tarification et une hausse inévitable des prix ? Comment tarifier au plus juste pour conserver rentabilité et clients  
• L'enjeu du web après la Loi Hamon : un nouvel élan à la distribution digitale ?

Stanislas MARTIN | Chef du service protection des consommateurs et régulation des marchés | **DGCCRF**

David PORTERIE | Président groupe de travail assurances affinitaires | **FFSA**

Patrick RAFFORT | Président | **FG2A**

11h45 **FACE À FACE - Quelle réponse à la défiance des consommateurs et premier bilan du label FG2A**  
Maxime CHIPPOY | Responsable du service des études | **UFC-QUE CHOISIR**  
Patrick RAFFORT | Président | **FG2A**

12h10 **INTERVIEW - Après 25 ans de présence sur le marché affinitaire, quelles stratégies et ambitions pour le groupe AIG**  
Fabrice DOMANGE | Directeur général France et Europe de l'ouest | **AIG**

12h30 Déjeuner

### PERSPECTIVES SUR LES SEGMENTS CLÉS : HIGH TECH ET PRODUITS NOMADES, LOISIRS, LOYERS IMPAYÉS...

14h00 **TÉMOIGNAGE - Téléphonie mobile : face à la révolution du modèle, quelle nouvelle place pour les offres d'assurance**  
• Quelles perspectives sur le marché de l'assurance mobile en France en 2014  
• Nouveau modèle « sim only » : vers une remise en cause du modèle de distribution de ces contrats ?  
• Quels services premium développer pour les clients fidèles aux mobiles subventionnés  
Sylvie GUICHAOUA | Directeur des offres d'assurance | **BOUYGUES TELECOM**

14h20 **TÉMOIGNAGES - De l'assurance de l'appareil à la protection globale de la vie numérique**  
• Atteinte à l'e-réputation, usurpation d'identité, fraude aux moyens de paiement, litige e-commerce : comment investir les nouveaux territoires de risques digitaux  
• Avec quels services enrichir l'offre : soutien juridique, accompagnement psychologique 24h/24...  
• Sur quels canaux de distribution et partenariats miser pour développer ces offres

Marie BAZETOUX | Membre du COMEX | Directeur affinitaire et risques spéciaux | **GRAS SAVOYE**

Élodie GAUSSARES | Directeur marketing produits | **BOURSORAMA**

14h40 **TÉMOIGNAGES - Comment innover pour accompagner les groupements affinitaires : le cas Club 14**  
• Quel positionnement sur le marché des groupements, associations et fédérations  
• Rallyes, voyages, stages, abonnements presse : comment animer une communauté autour d'une offre d'assurance  
Delphine MAISONNEUVE | Directeur IARD particuliers | **AXA FRANCE**  
Serge MORELLI | Président directeur général | **AXA ASSISTANCE** | Président | **CLUB 14**

15h00 **TÉMOIGNAGE - Loyers impayés : quels repositionnement du marché et positionnement adopter après la GUL**  
• Au 1<sup>er</sup> janvier 2016, quelles implications de la Loi Duflot sur le marché de l'assurance loyers impayés  
• Après l'échec de la GRL et de la GLI, quel avenir pour la GUL  
• Quelle place prévue par la loi pour les assureurs dans le dispositif  
Sylvie LANGLOIS | Directrice générale | **SOLLY AZAR**

### PRÉVOYANCE, E-COMMERCE ET INTERNATIONAL : 3 LEVIERS DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUES

15h20 **DÉBAT - Emprunteur : quels enjeux pour capter un marché de 6 milliards d'euros**  
Introduction : décryptage du marché et forces en présence  
• Quels outils ont permis aux banques de conserver 85 % des parts du marché malgré l'ouverture de la Loi Lagarde  
• Quels espoirs de conquête pour les assureurs, avec quelles offres différenciantes et stratégies de distribution innovantes  
• Comment la loi Hamon impacte le marché, comment anticiper ces évolutions  
Jean-Michel COURTANT | Directeur développement & marketing | **MACIF MUTUALITÉ**  
David ECHEVIN | Actuaire | Directeur général | **ACTELIOR**  
André FRAGNIERE | Directeur ADICAM | **CRÉDIT AGRICOLE**

16h10 **TÉMOIGNAGE - Prévoyance et affinitaire : avec quels produits soutenir l'assuré en période de crise**  
*Avec l'intervention d'un bancassureur*

16h30 **TÉMOIGNAGE - E-commerce et assurance : comment saisir le potentiel de ce canal de distribution**  
Thomas MEUDEC | Directeur des services transverses | **RUE DU COMMERCE**

16h50 **ALLOCUTION DE CLÔTURE - Quelle stratégie internationale pour l'assurance affinitaire**  
Jean-Marie GUIAN | Président | **SPB**

17h10 Fin de la manifestation

## Vendredi 27 juin 2014

### ASSURANCES AFFINITAIRES

#### Maîtriser les impacts réglementaires de la distribution de ces contrats

##### Formation animée par :

Éric DE LONGCAMP, Associé-gérant, QMCO

8h30 Accueil des participants

17h30 Fin de la formation

- **Introduction : un contrat individuel, collectif, un contrat cadre ou une assurance pour compte ?**
- **Le statut du vendeur**  
Qui est intermédiaire d'assurance et qui ne l'est pas ?  
Les conditions d'exercice de l'intermédiation  
Un contrat individuel, collectif, un contrat cadre ou une assurance pour compte ?
- **La vente directe**  
Les contraintes spécifiques et les informations obligatoires de chaque canal
- **Les ventes liées, les ventes groupées, les ventes à primes**  
Définitions, interdictions et tolérances
- **Le devoir d'information et de conseil**  
Obligations, documents et arguments de vente
- **Les évolutions en cours**  
Impacts de la Loi Hamon  
La nouvelle directive sur l'intermédiation
- **Organismes de contrôle, associations de consommateurs, la FG2A**
- **Domaines d'intervention des assurances affinitaires et exemples de produits**
- **Les grandes erreurs à ne pas commettre et les principes de base d'une opération réussie**

## Mercredi 2 juillet 2014

### ASSURANCE EMPRUNTEUR

#### Comment saisir les opportunités d'un marché en pleine évolution

##### Formation animée par :

David ECHEVIN, Actuaire IA et Directeur Général, Actélior

8h30 Accueil des participants

17h30 Fin de la formation

- **Le marché de l'assurance emprunteur en 2014**
- **Les évolutions réglementaires du marché**  
De la loi Lagarde à la loi Hamon : quelles évolutions réglementaires  
Le rapport de l'IGF : d'autres évolutions à venir ?  
Quelle stratégie et quels outils des différents acteurs
- **Retour sur les réformes et propositions adoptées et en cours**  
La loi bancaire du 26 juillet 2013  
Les spécificités du TAEA  
La loi consommation et les délais de résiliation
- **Quelles sont les conséquences pour le marché ?**  
Vision produits et garanties équivalentes  
L'impact sur les prix, la segmentation et la sélection médicale  
Mesurer les incidences sur le processus de distribution bancaire et le courtage
- **Comment le marché de l'assurance emprunteur peut-il évoluer ?**  
Quels impacts pour un contrat groupe bancaire ?  
Présentation de scénarii d'évolution et évaluation du potentiel marché

## Vendredi 4 juillet 2014

### ASSURANCE LOYER IMPAYÉ

#### Maîtriser le marché et se positionner après la GUL

##### Objectifs de la formation :

- ✓ Maîtriser le marché de l'assurance loyer impayé
- ✓ Comprendre le dispositif GUL et décrypter la Loi ALUR
- ✓ Anticiper les impacts de cette nouvelle garantie sur le marché

##### Formation animée par :



**Karine JURADO**  
Responsable  
développement  
immobilier,  
SOLLY AZAR



**Éric DURAND**  
Responsable  
du service  
loyers impayés,  
VERSPIEREN

8h30 Accueil des participants

9h00 Début de la formation

- **Maîtriser le marché de l'assurance loyer impayé**  
Comprendre l'historique du marché et dresser le panorama des acteurs  
Appréhender la cible et optimiser votre approche commerciale  
Analyser les conditions générales, garanties et exclusions  
Piloter la gestion des sinistres
- **LA GUL : Mode d'emploi**  
Comprendre la genèse du dispositif  
GRL : décrypter la chronique d'un échec  
Loi Boutin : le cautionnement en question  
Pourquoi le choix d'une solution non assurantielle

12h30 Déjeuner

- **Décryptage de l'article 23 de la Loi ALUR**  
Un dispositif public  
Un périmètre restreint et contraignant  
Une gestion externalisée
- **Maîtriser les impacts sur le marché des loyers impayés**  
Saisir les enjeux du dispositif pour le marché  
Comment gérer l'avenir des contrats GRL en cours  
La GUL, une offre assurantielle complémentaire au dispositif public ?  
Les modalités d'application de la GUL
- **1<sup>er</sup> janvier 2016 : anticiper une échéance encore incertaine**  
Quel financement pour le dispositif  
Comprendre la portée des futurs décrets d'application

17h30 Fin de la formation

## Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

**Lamia ALILAT**

**lalilat@infopro-digital.com**

**Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06**

## ■ Conférence

**Jeudi 3 juillet 2014**

**CERCLE NATIONAL DES ARMÉES**

**8 PLACE SAINT AUGUSTIN**

**75008 PARIS**

**Métro : St Augustin (ligne n°9) - St Lazare (ligne n°14)**

**Parking public : Square Marcel Pagnol 75008 PARIS**

## ■ Formations complémentaires

**Vendredi 27 juin 2014**

**ASSURANCES AFFINITAIRES**

**Mercredi 2 juillet 2014**

**ASSURANCE EMPRUNTEUR**

**Vendredi 4 juillet 2014**

**ASSURANCE LOYER IMPAYÉ**

Les formations se tiendront à Paris,  
le lieu exact vous sera précisé sur votre convention  
envoyée avant le stage.

**Consultez les informations relatives à l'hébergement  
et à l'accès sur notre site internet :**

**<http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-affinitaires-2014-581,tarifs>**

**Onglet Informations et tarifs**

## Avec le soutien de :



La FG2A a pour objectif de :

- Fédérer les acteurs qui composent la chaîne de valeur du secteur affinitaire,
- Communiquer vers les institutions publiques, les associations de consommateur et le grand public,
- Pérenniser le secteur de l'affinitaire en instaurant une « Charte Ethique », dont la signature sera un préalable à l'adhésion, et un Label Qualité, dont la certification est volontaire et repose sur un ensemble de processus lors de la création/gestion du produit affinitaire.



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

## VOUS ÊTES CONCERNÉS :

### Secteurs

- Compagnies d'assurances • Mutuelles • Bancassurance • Cabinets de courtage • Sociétés d'assistance • Entreprises de la grande distribution • Sociétés de services • Centres de gestion • Cabinets de conseil • Organisations professionnelles

### Fonctions

- Présidents • Directions générales • Directions du développement • Directions marketing • Directions de l'innovation • Directions des assurances affinitaires • Directions commerciales • Directions conformité • Directions juridiques • Directions des risques • Directions de la gestion des sinistres • Directions des partenariats • Acteurs • Directions des services après-vente

## Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de L'Argus de l'assurance sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclarée sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : [cnil@gisi.fr](mailto:cnil@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv>

# Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance

Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle

BP 20156 - 92186 Antony Cedex

☐ Mme ☐ M.

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Port. : .....

E-mail : .....@ .....

Société : .....

Adresse : .....

.....

Code postal : ..... Ville : .....

Cedex : ..... Pays : .....

N° TVA intracommunautaire : .....

N° Commande interne : .....

N° de Siren : .....

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

.....

## Je m'inscris et je choisis :



☐ La Conférence ASSURANCES AFFINITAIRES du 3 juillet 2014

☐ La Formation ASSURANCES AFFINITAIRES du 27 juin 2014

☐ La Formation ASSURANCE EMPRUNTEUR du 2 juillet 2014

☐ La Formation ASSURANCE LOYER IMPAYÉ du 4 juillet 2014

Tarif Normal		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 2 195 € HT / 2 634 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/argus/>

☐ Je joins un chèque de ..... € TTC à l'ordre du GISI

☐ J'enverrai mon paiement à réception de la facture

☐ J'accepte de recevoir des offres adressées par L'Argus de l'assurance ou ses partenaires

☐ Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le : .....

Signature

Cachet de l'entreprise